
Introducción

Las familias de bajos ingresos son vulnerables a los riesgos y vaivenes de la economía. Una de las maneras en que los pobres pueden protegerse a sí mismos es a través del seguro. El microseguro puede ayudar a las familias de bajos ingresos a manejar los riesgos a los que están expuestos de forma tal, que les permita mantener un sentido de confianza financiera, aún cuando enfrentan una situación de vulnerabilidad significativa. Si los gobiernos, donantes, agencias de desarrollo y otras instituciones piensan seriamente combatir la pobreza, el microseguro tiene que ser una de las armas en su arsenal.

Entre poblaciones de bajos ingresos, la distribución de riesgos y el uso de métodos informales de seguro no son conceptos totalmente nuevos. Los esquemas informales para compartir riesgos han existido a través de varias generaciones, aún en los lugares más inaccesibles. Sin embargo, estos esquemas están generalmente limitados en su alcance y sus beneficios típicamente cubren sólo una pequeña parte de la pérdida. Un aspecto clave del interés que se ha creado en el microseguro, es explorar maneras de aumentar el acceso de un mayor número de familias pobres al seguro y aumentar sus beneficios.

1 En busca de prácticas buenas y malas

Con el fin de aprender como extender el seguro a las familias de bajos recursos, el Grupo de Trabajo sobre Microseguro del CGAP (por sus siglas en inglés) inició un proyecto de investigación, en el año 2003, para documentar las experiencias de operaciones de microseguro a través del mundo e identificarles prácticas buenas y malas.¹ Dicho proyecto realizó una serie de estudios de casos de compañías de seguros, instituciones de microfinanzas (IMF) y esquemas de seguro de tipo comunitario para aprender cómo proveer se-

¹ SIDA, DFID, GTZ y la OIT dieron respaldo a este proyecto.

guro de vida y salud a los pobres. Aunque seguros contra otro tipo de riesgo, como propiedad y daños a la agricultura, también son relevantes para el mercado de personas de bajos ingresos, esta iniciativa se concentró en los dos riesgos; muerte y enfermedad que son más comúnmente identificados en investigaciones sobre oferta y demanda. La investigación se concentró en organizaciones con, por lo menos, tres años de experiencia y con una población de por lo menos 3,000 vidas, de manera que pudieran evaluarse sus resultados en vez de sus metas. El proyecto consideró primeramente la experiencia en África, Asia y América Latina, y procuró identificar a los microaseguradores que utilizaban más variedad de modelos y estructuras de servicio, tales como:

- Sociedades entre aseguradores y agentes de distribución, tales como cooperativas e IMF.²
- Compañías de seguro autorizadas que sirven a un mercado de bajos ingresos directamente.
- Proveedores de servicios de salud que ofrecen oportunidad de financiamiento y asumen el riesgo del seguro.
- Programas de índole comunitaria, que distribuyen los fondos, cargan el riesgo y mantienen una relación con el proveedor de servicios de salud.
- Estrategias de seguros auspiciadas o subsidiadas por el gobierno.
- IMF auto aseguradas que asumen el riesgo y ofrecen seguro a sus clientes.

La muestra potencial de estrategias de microseguro que cumple con estos criterios no es tan extensa. Muchas de las estrategias de microseguro son nuevas o sus productos han sido introducidos al mercado recientemente. La mayoría de los microaseguradores se han enfocado en los productos de seguro más simples de administrar, particularmente el seguro de vida a crédito. Además de este tipo de producto, el volumen de microseguro disponible disminuye, en la medida en que la complejidad de manejar el producto aumenta. Hasta cierto punto, los productos más solicitados en este mercado tan ignorado, como lo son los seguros de salud, son los menos disponibles.

² A través de este libro, el término institución de microfinanzas es utilizado para referirse a una organización formal o semiformal que hace transacciones de crédito o ahorro con hogares de bajos ingresos, que incluyen a las ONG de micro crédito, uniones crediticias o cooperativas de crédito (SACCO's, por sus siglas en inglés), bancos de microfinanzas autorizados y otros. Según el Congreso de Microcrédito celebrado a finales de 2004, (www.microcreditsummit.org) existen en el mundo sobre 3,000 IMF proveyendo crédito y otros servicios a 92 millones de personas de las cuales, 66 millones estaban entre los más pobres cuando tomaron su primer préstamo.

Sin embargo, un número de organizaciones pertinentes fueron identificadas y contactadas, y accedieron a someterse bajo la lupa de (en su mayoría) analistas externos. La mayoría de los estudios de casos fueron hechos por equipos de dos personas, compuestos de un experto en seguros y un profesional de desarrollo que, en conjunto, consideraron tanto el aspecto técnico como el aspecto social de hacer disponible el seguro a los pobres. Todos los equipos utilizaron el mismo marco de investigación y analizaron sus hallazgos, utilizando un bosquejo común para facilitar el análisis de las lecciones aprendidas a través de los distintos esquemas de microseguro.³

En total, se realizaron veinticinco estudios de casos, en los que se analizó la experiencia de más de 40 organizaciones que están involucradas en microseguro, bien como entidades que asumen riesgo, o como entidades que operan como canales de distribución o como ambos, según ilustrado en la Tabla 1. Múltiples ejemplos de los estudios de casos se incluyen a través de este con el propósito de ilustrar lecciones aprendidas y recomendaciones. En vez de repetir las referencias bibliográficas de estos casos, los lectores deberán tomar nota del hecho de que cada vez que haya una referencia no citada de estos proveedores de microseguro, la experiencia se toma del estudio de casos de que se trate. El Apéndice I especifica qué los esquemas se cubren en cada estudio de caso particular.⁴

Este libro incluye lecciones derivadas de dichas experiencias. Estas lecciones fueron analizadas por 38 autores, expertos en una amplia variedad de ramas (Véase el Anejo II para las biografías de los autores) —incluyendo personas de la academia y actuarios, profesionales de seguros y desarrollo— la mayoría de los cuales participan en el Comité de Trabajo sobre Microseguro del CGAP (por sus siglas en inglés). Sus conclusiones y recomendaciones reflejan sus opiniones personales y no son recomendaciones generales del Comité de Trabajo en pleno.

Algunos de los hallazgos permanecen inconclusos. Los lectores que observan cuidadosamente, notarán diferencias de opinión en una variedad de asuntos, incluyendo la utilidad del seguro de vida de crédito, el rol del reaseguro, la conveniencia de las pólizas de seguro dotal, los beneficios de los

³ Hay algunos estudios de casos excepcionales, estructurados de formas distintas a fin de considerar diferentes perspectivas sobre el micro seguro. Por ejemplo, ICMIF (2005), en sus *Lecciones aprendidas de difícil manera*, analiza nueve compañías de seguro, miembros actuales o anteriores de la International Cooperative and Mutual Insurance Federation, que habían enfrentado problemas de una u otra forma; sus experiencias están documentadas anónimamente. De forma parecida, Leftley (2005) mira las experiencias del microseguro desde la perspectiva del proveedor de asistencia técnica, la Opportunity International, que ha apoyado a muchas IMF a negociar asociaciones con compañías de seguro.

⁴ Los estudios de casos están disponibles en: www.microfinancegateway.org/section/resourcecenters/microinsurance

productos compuestos, el entusiasmo de los aseguradores comerciales por el mercado de bajos ingresos, las exclusiones por condiciones preexistentes y muchas más.

Poco a poco, sin embargo, y a pesar del hecho de que este libro cubre diferentes productos de seguros provistos por una variedad de arreglos institucionales a través de cuatro continentes, una imagen clara del microseguro, comienza a surgir particularmente en relación con los retos que se encuentran al asegurar a los pobres y muchas de sus soluciones. Los hallazgos revelan que el microseguro es realmente viable, y aún ganancioso en algunas circunstancias, pero habrá que vencer un número de circunstancias para poder hacerlo exitoso.

2 La audiencia-meta

La audiencia primaria para este libro son los profesionales de seguros y practicantes que trabajan en el campo que actualmente ofrecen seguros a personas de bajos ingresos o que están considerando ese mercado. Este libro está escrito con la esperanza de que dicha audiencia pueda aprender de las experiencias de nuestros predecesores, tanto de aquellos que han tenido éxito, como aquellos que han fracasado.

Este libro también está dirigido a aquellos que asisten a los practicantes, tales como son los proveedores de asistencia técnica y los donantes. Al tener un mejor entendimiento de los retos y posibles soluciones asociadas con la oferta de seguros a los pobres, se espera que estos individuos y organizaciones puedan utilizar más eficientemente sus recursos humanos y económicos para expandir el acceso a los seguros.

Los reguladores y las personas establecen política pública representan la tercera categoría de lectores. Como todo campo nuevo de actividad, el microseguro a veces opera en un ambiente que no ha sido diseñado para este concepto y que a veces puede hasta caracterizarse como hostil. Una vez se adquiere una apreciación clara de las diferencias principales entre el seguro y el microseguro y se identifica en qué lugar del andamiaje de protección social más amplio corresponde ubicarlo, los reguladores y las personas a cargo de establecer política pública pueden comenzar a diseñar un ambiente que promueva y apoye el crecimiento y desarrollo del microseguro, y promover mercados de seguros más abarcadores.

3 Estructura del libro

Este libro está dividido en seis partes. La primera parte, Principios y Prácticas, define el microseguro, provee detalles sobre las necesidades del manejo de riesgos de las familias de escasos recursos y explica la función de protección social crítica del microseguro.

La segunda parte resume lecciones sobre tipos específicos de productos, principalmente seguro de salud, seguro de vida a largo plazo y seguro a corto plazo, relacionado con los productos de crédito y ahorro. Esta parte también explora la adaptación de productos de seguro para atender las necesidades de las mujeres y los niños.

La tercera parte del libro explora las operaciones del microseguro en detalle. Incluye capítulos sobre el diseño de productos, mercadeo, cobro de primas, reclamaciones, tarifas, manejo de riesgos y finanzas, gobernabilidad, desarrollo organizacional y control de pérdidas. Esta parte concluye con un capítulo sobre puntos de referencia que examina la razón del desempeño de los esquemas de microseguro.

El microseguro puede distribuirse a través de una variedad de arreglos institucionales. La cuarta parte examina estos arreglos para analizar las condiciones en las que uno puede ser preferible sobre los otros. Estos capítulos consideran el modelo socio-agente, el enfoque basado en la participación comunitaria, compañías de seguros poseídas por redes de cooperativas de ahorro y crédito, detallistas como canales de distribución e instituciones de microfinanzas. Un capítulo analiza las ventajas, desventajas y conflictos de intereses de varios arreglos organizacionales por trabajar seguros de salud.

La quinta parte toma en cuenta el papel que juegan las personas que tienen un interés económico clave, incluyendo donantes, reguladores, gobiernos, aseguradores y reaseguradores y proveedores de asistencia técnica. El libro concluye con la sexta parte, que resume las estrategias necesarias para alcanzar el balance adecuado entre cobertura, costos y precio, y provee una perspectiva sobre el desarrollo futuro del microseguro.

Tabla 1

Proveedores y productos de microseguro		
<i>Institución</i> <i>Comienzo del microseguro</i>	<i>País</i>	<i>Personas cubiertas</i> *
Activist for Social Alternatives (ASA) – 1993	India	55.000 (2004)
All Lanka Mutual Organization (ALMAO) – 1991	Sri Lanka	50.000 (2004)
American International Group Uganda (AIG Uganda) – 1997	Uganda, Tanzania, U. R., Malawi	1,6 millones (2003)
Association d'Entraide des Femmes (AssEF) – 2003	Benin	2.300 (2004)
Bienestas Magisterial (BM)	El Salvador	75.000 (2003)
BRAC Micro Health Insurance for Poor Rural Women in Bangladesh (MHIB) – 2001	Bangladesh	12.000 familias (2004)
CARD Mutual Benefit Association (CARD MBA) – 1994	Filipinas	680.000 (2003)
Christian Enterprise Trust Zambia (CETZAM) – 2000	Zambia	5.000 (2004)
Columna – 1993	Guatemala	54.000 (2004)
La coordinación Régional de Mutuelles de Santé de Thiès (CRMST) – 1989 (first MHO)	Senegal	75.000 (2005)
Delta Life – 1988	Bangladesh	859.000 (2002)
La Equidad Seguros – 1970	Colombia	30.000 (2004)
FINCA Uganda – 1997	Uganda	37.000 (2003)
Grameen Kalyan – 1996	Bangladesh	58.000 familias (2004)
International Cooperative and Mutual Insurance Federation (ICMIF)	Global	No aplica
Karuna Trust – 2002	India	61.000 (2004)
Madison Insurance – 2000	Zambia	30.000 (2003)
MAFUCETCTO – 2004	Togo	556 (2004)

* Nota Tabla I. Resultaría inapropiado sumar todas estas cifras para lograr un estimado del total de personas cubiertas con microseguro ya que éste es solo un ejemplo de los esquemas en función y porque resultaría en una

<i>Productos principales del microseguro</i>	<i>Tipo institucional/Modelo de entrega</i>
Periodo de vida (enlace con el crédito)	IMF que cambió varias veces entre el socio-agente y los seguros individuales.
Seguro de inversión y funeral	Compañía de seguros de un sector privado creada por una red de cooperativas de ahorro y crédito, un proyecto informal que fue autorizado en el año 1992.
Muerte accidental e incapacidad (Ad & D) integrado con vida de crédito	Compañía de seguros del sector privado que provee un producto de seguro por medio de asociaciones con 26 IMF.
Salud	IMF que ofrece microseguro internamente.
Salud	Proyecto relacionado al empleo para una unión de maestros.
Salud	Proyecto de seguro no regulado, afiliado a un proveedor de servicios de cuidado de salud de la ONG, con una red de clínicas y una ONG de microfinanzas igualmente afiliado.
Vida, vida de crédito integrada e incapacidad	Compañía mutualista de seguro a una IMF.
Vida de crédito, funeral y propiedad	Una IMF asociada con un OI que ha trabajado con dos compañías de seguro privadas para proveer productos de seguro.
Seguros de vida/incapacidad	Compañía de seguro que pertenece a las uniones crediticias.
Salud	Cuerpo cumbre de Organizaciones Mutualistas de Servicios de Salud (OMS).
Inversión	Compañía de seguros privada con fines de lucro sirviendo directamente al mercado de escasos recursos económicos.
Vida e incapacidad	Asegurador mutualista perteneciente a las uniones crediticias (pero que también utiliza el modelo de socio-agente con un IMF).
AD&D con vida de crédito	Un MFI asociado con AIG Uganda
Salud	Seguros provistos por un proveedor de servicios de cuidado de salud.
No aplica	Una red global de compañías mutualistas de seguro y cooperativas. Las experiencias de nueve miembros anónimos del ICMIF son descritas en un estudio de caso, ICMIF (2005) «Lessons Learned the Hard Way» (Halic).
Ingresos per diem durante la hospitalización	NGO en asociación con una compañía de seguro del estado que sigue un modelo de socio-agente.
Vida de crédito y funeral	Compañía de seguros privada en asociación con cuatro MFIs.
Vida de crédito	Un departamento de seguros de una asociación de unión crediticia.

duplicación de cifras. Por ejemplo, los números para TSKI y CETZAM también se incluyen en las figuras de la OI; de forma parecida, los números de FINCA Uganda se incluyen en AIG Uganda.

<i>Institución Comienzo del microseguro</i>	<i>País</i>	<i>Personas cubiertas (año de los datos)</i>
Malawi Union of Savings and Credits Cooperatives (MUSCCO) – 1980	Malawi	56.000 (2003)
Opportunity International – 2002	Global	2.7 millones
Pulse Holdings Ltd. – 2001	Zambia	2.200 (2003)
Seguro Básico de Salud (SBS) – 1999-2003	Bolivia	No disponible
Seguro Integral (SI) – 2002	Paraguay	15.600 (2002)
Seguro Materno-Infantil (SMI) – 1998-2001	Peru	350.000 (2001)
Shepherd – 1999	India	15.000 (2004)
ServiPeru – 1996	Peru	94.000 (2003)
Society for Social Services (SSS) – 1996	Bangladesh	27.000 families (2004)
Spandana – 1998	India	390.000 (2004)
Tao Yeu May's Mutual Assistance Fund (TYM) – 1996	Vietnam	68.000 (2004)
Tata-AIG – 2001	India	13.000 (2005)
Taytay Sa Kauswagan (TSKI) – 2002	Filipinas	330.000 (2004)
TUW SKOK – 1998	Polonia	93.000 (2003)
L'Union des Mutuelles de Santé de Guinée Forestière (UMSGF) – 1999	Guinea	14.000 (2005)
L'Union Technique de la Mutualité Malienne (UTM) – 1998	Mali	40.000 (2005)
Vimo SEWA – 1992	India	120.000 (2005)
Yasiru Mutual Provident Fund – 2000	Sri Lanka	24.000 (2004)
Yeshasvini Trust – 2002	India	1.45 millones (2005)

<i>Producto principal de micro-seguro</i>	<i>Tipo de institución/Modelo de entrega</i>
Vida de crédito y ahorros de por vida	Asociación de unión crediticia que opera un proyecto de seguros para prestatarios; riegos manejados internamente.
Varias cubiertas de ahorros y prestamos	Provee asistencia técnica a una red afiliada de IMF alrededor del mundo que utilizan el modelo de socio-agente; el estudio de caso considera las experiencias de cinco IMF.
Vida de crédito	Asociación de una IMF con una compañía del sector privado llamada Madison Insurance (modelo de socio-agente).
Salud	Proyecto de seguros públicos vinculado principalmente a proveedores de servicios de cuidado de salud públicos.
Salud	Proyecto de seguros públicos vinculado principalmente a proveedores de servicios de cuidado de salud públicos.
Salud	Proyecto de seguros públicos vinculado principalmente a proveedores de servicios de cuidado de salud públicos.
Vida, salud y propiedades de ganado	IMF asociada con compañías de seguros del estado (LIC y UICC)
Salud y funeral integradas	Asociación de corretaje de seguros con una compañía de seguros privada.
Salud	Proveedor de cuidados de salud y MFI proveyendo seguros interinamente.
Vida a crédito, muerte de cónyuge y pérdida limitada de activos	IMF ofreciendo seguros internamente (auto-seguro)
Vida de crédito con beneficio de hospitalización	IMF ofreciendo seguros internamente (auto-seguro)
Seguro de vida, dotal	Compañía de seguros del sector privado utilizando los modelos de socio-agente y microagentes
Vida de crédito, vida	Un OI afiliada a la IMF en asociación con Cocolife, una compañía de seguros privada
Propiedad ahorros y AD&D	Compañía mutualista de seguros dirigida por una red de unión de créditos
Salud	Cuerpo cumbre de las OMS
Salud	Cuerpo cumbre de las OMS
Vida integrada, salud, activos	Departamento de una unión de comercio que ha cambiado entre los modelos de socio-agente y auto-seguros
Accidentes integrados, incapacidad, salud y vida	Proyecto que no está autorizado y que provee seguros en asociación con las ONG y una red de CBO's
Salud	Proyecto no autorizado que colabora con el gobierno estatal y las cooperativas. Los beneficios están disponibles únicamente por medio de una red de proveedores de servicios de cuidado de salud.